

# NotaStart, le service 100% en ligne qui réconcilie les Français avec les notaires

Les notaires sont-ils has been ? Alors que leurs services sont indispensables (20 millions de Français les consultent chaque année), les nouvelles générations rechignent à pousser la porte d'un office notarial.

Et pour cause ! Le notaire est perçu comme un professionnel totalement détaché de la modernité, indisponible et inaccessible.

Obtenir un simple rendez-vous relève le plus souvent du parcours du combattant : il faut d'abord trouver le bon notaire alors que les domaines de spécialisation sont rarement indiqués, supporter des délais d'attente souvent très longs, et stresser face à toutes les questions restées sans réponses (La première consultation est-elle payante ? Quels sont les tarifs ? Quels sont les documents à apporter ? ...). Et par la suite, il est très compliqué de savoir où en est son dossier : le notaire est souvent injoignable, il ne répond pas aux emails...

De plus, une grande partie des notaires n'a pas encore de site internet alors que 80% des Français ont le réflexe d'aller d'abord sur le web avant de choisir un professionnel du droit (Source : rapport annuel 2017 - CSN).

Dans ce contexte, **David Fournier et Raphaël Elbeze** lancent NotaStart, un service qui propulse les notaires à l'ère du 2.0 !

Cette plateforme nouvelle génération révolutionne la relation notaire-client en leur permettant de prendre rendez-vous directement en ligne et d'accéder en quelques clics à toutes les informations nécessaires (suivi de dossier, échange de documents...).



## NotaStart : un concept novateur pour trouver vite et bien un notaire près de chez soi

Un vent de modernité souffle sur les offices notariaux ! Grâce à NotaStart, prendre rendez-vous et tout savoir sur son notaire devient un jeu d'enfant.

Le concept est très simple puisqu'il suffit d'indiquer sa ville pour trouver immédiatement un notaire disponible près de chez soi, obtenir toutes les informations utiles et prendre rendez-vous.

Il n'y a plus de mauvaises surprises : chaque notaire dispose d'une présentation complète accessible en un clic précisant sa biographie, ses domaines de spécialisation, ses labels, ses tarifs, sa photo, ses langues ainsi que les informations pratiques d'accès à l'étude.

Concrètement, cette solution ultra-efficace et gratuite permet de ne plus stresser inutilement et surtout de gagner un temps fou (par exemple pour signer l'achat d'un appartement plus rapidement).

David Fournier, co-fondateur, souligne :

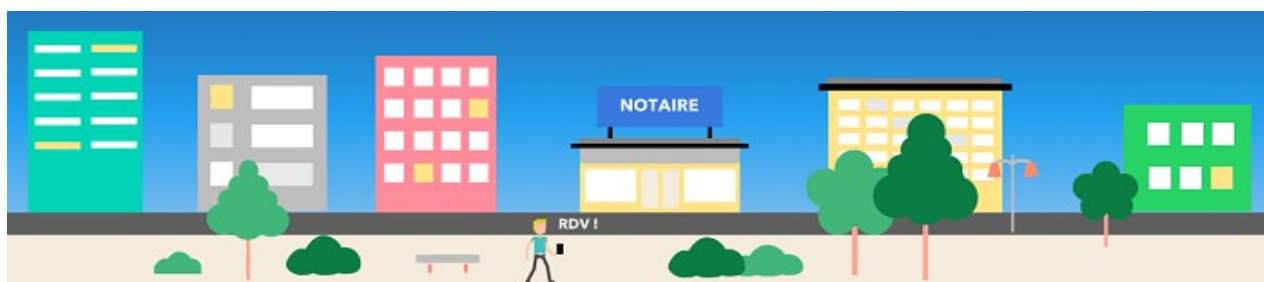
*« NotaStart est accessible en ligne 24h/24 et 7j/7, depuis n'importe quel appareil. En pratique, cela change tout ! Les clients peuvent notamment voir en un clin d'œil les disponibilités des notaires proches de chez eux, et donc obtenir plus facilement un rendez-vous. L'idée est aussi de raccourcir les délais : il faut actuellement plusieurs semaines, voire plusieurs mois, avant de pouvoir consulter certains notaires. »*

## Un suivi simplifié pour gérer ses dossiers en mode "100% zen"

Le service proposé NotaStart va bien au-delà de la seule prise de rendez-vous. Les clients des notaires disposent en effet d'un profil personnel sécurisé qui permet :

- de visualiser l'historique de tous les rendez-vous.
- de reprendre, modifier ou annuler un rendez-vous en deux clics.
- de suivre l'avancement de leurs dossiers : ils reçoivent notamment toutes les pièces nécessaires au bon déroulement du rendez-vous (fiche client, état civil, pièce d'identité...) par e-mail et sur leurs espaces dédiés.

## Les notaires y gagnent aussi



Si les notaires sont le plus souvent indisponibles, c'est pour une bonne raison : ils font face à un afflux important et continu de dossiers dont la gestion et l'instruction sont de plus en plus lourdes. Cette situation leur fait perdre un temps précieux sur des tâches éloignées de leur cœur de métier : le conseil.

Avec NotaStart, ils profitent d'un outil performant, facile à utiliser, qui modernise considérablement la relation qu'ils entretiennent avec leurs clients.

Les bénéfices sont conséquents :

**Amélioration de la visibilité sur Internet et développement de la clientèle :** l'étude devient accessible 24h/24 et 7j/7. La fiche de présentation détaillée agit en outre comme un puissant levier de prospection tant pour les notaires créateurs que pour ceux qui sont déjà installés.

**Réduction du temps de gestion de secrétariat :** l'agenda informatisé, développé en partenariat avec des notaires, est accessible à distance sur tous les supports (smartphone, tablette et ordinateur) avec des dizaines de fonctionnalités de gestion des rendez-vous. La gestion quotidienne des rendez-vous par les collaborateurs et les notaires est ainsi fluidifiée et les notaires peuvent se concentrer sur des tâches à forte valeur ajoutée.

**Automatisation des tâches à faible valeur ajoutée :** les formulaires créés par NotaStart permettent d'automatiser la collecte d'informations auprès des clients. Il ne reste plus

qu'à consulter et accepter la demande pour que le rendez-vous soit confirmé et le client reçoit alors un mail récapitulatif lui indiquant les pièces et informations à fournir.

**Amélioration de la qualité du service apporté au client** : les notaires deviennent faciles à joindre et disponibles, il n'y a plus de sentiment d'opacité autour des informations les concernant. NotaStart crée une expérience nouvelle autour de la recherche et la prise de rendez-vous en ligne de professionnels du droit.

## A propos de David Fournier et Raphaël Elbeze, les fondateurs de NotaStart

La Dream Team de NotaStart est composée de **David Fournier** (CEO) et de **Raphaël Elbeze** (CTO), deux amis aux profils complémentaires.

David a débuté une carrière de musicien en tant que violoncelliste au Conservatoire de Nice. Une blessure l'ayant contraint à arrêter la musique, il intègre une classe préparatoire puis une école de commerce (Skema). Après avoir exercé dans des entreprises comme Adobe, Facebook ou Tiller, il décide de lancer sa propre entreprise.

Raphaël a suivi une école d'ingénieur puis exercé au sein de plusieurs entreprises informatiques dont Follow Analytics, une société qui a levé plus de 25 millions d'euros auprès d'investisseurs américains. Il fait la connaissance de David lorsqu'il travaille chez Tiller, et décide de le rejoindre pour lancer NotaStart.

À l'origine de NotaStart, il y a l'expérience très chronophage faite par David lorsqu'il a fait appel à un notaire pour acheter son appartement à Nice.

David confie :

*« Mon notaire manquait de transparence, les délais d'attente étaient beaucoup trop longs et l'information totalement opaque. En me renseignant auprès de mon entourage, j'ai réalisé que tout le monde avait vécu une expérience similaire. J'ai donc décidé d'agir pour en finir avec cette situation cauchemardesque ! »*

Aujourd'hui, NotaStart ambitionne de devenir le leader de la prise de rendez-vous en ligne auprès des offices notariaux en proposant une expérience unique valorisant et modernisant l'image des notaires.

## Pour en savoir plus

Site web : <https://www.notastart.com/>

Facebook : <https://www.facebook.com/notastartFR/>

Twitter : <https://twitter.com/notastart>

LinkedIn : <https://fr.linkedin.com/company/notastart>

### Contact Presse

David FOURNIER

E-mail : [david@notastart.com](mailto:david@notastart.com)

Tél. : 06 34 22 37 47